

生活

蕉下客



冬日的风好像每天都在聊劲，早晨去菜场，感觉那里的风又比往日冷了几分。菜场正在装修，要到新年春节时才能搞好。于是，大伙在附近的空地上临时搭了个大棚，风就在这个四面没有遮挡的露天大棚里到处狂奔着。

和往常一样，我又去买了条咸鱼。卖鱼的是对夫妻，大约三十五六岁的样子。男的高高瘦瘦的，一蓬头发有些凌

乱。女的长得清秀秀秀的，脸上总带着淡淡的笑容。男主人替我挑了条鱼称好，直接交给了女人。女人接过鱼，很麻利地操起菜刀，三下两下就把鱼宰好了。她把鱼在清水里一过，装进一个干净的塑料袋递给我，脸上依然带着淡淡的笑容。我接过袋子，忽然发现她手红肿红肿的，十个手指头上大多都满了红印子，露出的肉张得像发弹的蛤蟆腿。我忽有种很悲悯的感觉，那可是女人的手呀，曾经也是纤纤十指！我情不自禁地看了下自己的手，虽不白嫩，却依然是纤细修长的。这双手，虽然也每天洗衣做饭，可那受过卖鱼女子的那份罪？整天大多的时间也只是在办公室敲打着键盘，还护手霜一层层地涂抹。

回家的路上，我一直想着卖鱼女子的脸和她脸上的笑容。忽然想，假如我

也如她那般每天卖鱼，我的脸上是不是还有她那淡淡的笑容？我感觉自己不敢做出肯定的回答，虽然一直以来，我也自以为自己能以平和的心态对待生活。这个冬日的早晨，我忽然发现，像我现在这般还算闲适的生活里，能时不时风花雪月地小资一番的状态下，能平和地对待生活并不难，难的是在艰苦的条件下，依然能笑着生活。我边走边想着路上往来的行人，有寒风中步履匆匆的，有开车急急去上班的，有穿着笨重的军大衣拉着三轮车来做早买卖的，忽然觉得他们都很可爱。人，很多时候生存的状态没办法选择，能选择的只是生活的态度。能直面生活，能带着一种坦然的心态生活的，都是生活的强者。

我很感激那卖鱼女子的笑容，觉得那笑脸比春天的花还美，就像冬日里的一轮暖阳，让人在冷冷的寒风里感觉温暖。



2013年的反思

成都售后部 尹华芳

序：今年冬天特别寒冷，使我想到小时候的春天。想到搬过来的重污染工业，有感而发！

忆起当年的春天，不经意中伴随着小雨渐渐沥沥。世间万物都享受着春天的滋润，白天和煦的阳光暖暖地照在身上。晶莹的露珠在小草嫩嫩的叶梢上散发银光，那抽绿的柳枝，那青青的草地，红彤彤的桃花开了，樱花也一片雪白，油菜花也不失妩媚，映出金灿灿的一大片！整个空气中充满着春天诱人的气息，儿时的我在这美好的时节追逐嬉戏，踏着春的旋律，迎着春的步伐愉快地呼吸着清新的空气！一副春的图卷仿佛就在昨日。

而今，一座座高楼拔地而起，工业的超速发展代替了农业，钢筋水泥的森林里，再也找不出春天泥土的气息，当年的童趣早已消逝！陡然间感觉，天不是儿时想象中的蓝，水也不如我儿时的清澈。树上新发的绿枝，也被空气中的粉尘所掩掩，让人不禁感到悲切……春，本寓意着生机，为何现在变得让我如此陌生？何时能还我们一片无污染的天地？

金

的

品

质

帅

的

品

牌

金帅



地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com
电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 周小林

2012年12月31日
(星期一)
农历壬辰年十一月十九
第12期
(总第74期)
本期四版
浙企准字第B075号

热烈庆祝
金帅商标被
国家工商总局行
政认定为“中国
驰名商标”！



新品·新势·新目标

2013金帅冰箱开盘会议隆重召开

本报讯(杨鑫竹 朱年)12月8日，“新品·新势·新目标”2013年金帅冰箱开盘盛典隆重召开，来自全国20多个省市的140多人参加会议，与金帅集团携手共创美好未来。此次盛典主要针对2013年金帅冰箱新品进行推广，包括政策支持、新品预订等环节。

会上，金帅集团执行总裁潘俊峰向与会经销商详细分析了全国家电市场的行情和走势，阐述了金帅集团未来3-5年发展规划，以及通过对内强化管理、优化产品性能、提升产品质量、把产品做精、做细；对外树立品牌形象，提升品牌知名度、美誉度等措施，确保2013年各项指标顺利完成。金帅洗衣机安徽公司总经理刘瑞聪、金帅冰箱公司总经理黄金龙分别介绍了安徽金帅洗衣机公司和滁州金帅冰箱公司情况，使与会经销商有更全面的了解。中午，经销商们参观了两大生产基地后，看到2013年推出的新品，一致认为新品外观新颖，设计合理，对金帅冰箱和洗衣机充满信心。

长久以来，金帅与各经销商伙伴保持着精诚合作的战略合作伙伴关系，广大经销商伙伴为金帅产品的市场开拓和品牌创建做出了巨大贡献。鉴于如此深厚的友谊，会议特地安排优秀经销商代表上台发言。道义真诚心商贸有限公司吴红伟先生就企业



稳定、学习、创新方面进行了经验畅谈和分享。昆明万洲商贸有限公司潘德维先生认为金帅冰箱各个问题及时得到圆满解决，知难而进、迎难而上，赞扬金帅员工秉承了金帅集团一贯的精神，使在会金帅人与经销商大受鼓舞。

面对复杂的行业环境经济形势，如何正面应对挑战，如何保持公司健康发展

稳定、学习、创新方面进行了经验畅谈和分享。昆明万洲商贸有限公司潘德维先生认为金帅冰箱各个问题及时得到圆满解决，知难而进、迎难而上，赞扬金帅员工秉承了金帅集团一贯的精神，使在会金帅人与经销商大受鼓舞。

面对复杂的行业环境经济形势，如何正面应对挑战，如何保持公司健康发展

今后的营销模式、市场运作将是极其重要的。而售后服务作为产品价值的延伸，其在营销中的重要地位已越来越显著。随后，金帅销售公司售后部部长孙卫东上台作了发言。金帅也深刻感受到售后服务工作的重要性，并不断加大投入售后服务资源、售后服务系统和人员配备。今年以来，金帅在售后服务方面做了大量的工作，从工作模式到日常操作都进行了大规模调整，相信今后一定会越来越完善。

区域经理韩超作2013年金帅新品介绍后，销售公司总经理郑定益就大家最关心的“新品·新势·新目标”盛典订货政策进行了解读，随后众经销商们现场订货，场面非常火爆。

2013年，金帅发展将迈入战略新阶段，同时，也面临着更加严峻复杂的经济形势和市场压力。要实现2013年各项目标，金帅需要与各经销商伙伴更准确地把握市场形势，更进一步地深入沟通与交流，相互间加强信任，不断开拓创新，内外兼修，强化协作，充分发挥各自优势，共同提高竞争力。2013年的冰箱洗衣机市场，我们更是满怀决心和信心，形成共识，同舟共济，亲密合作，勇于创新，在各种压力下寻求突破，争取获得更大的发展！

金帅集团应邀参加中国家用电器协会第五届四次理事会暨七次常务理事会议

本报讯(谢华 周小林)2012年12月6日，中国家用电器协会第五届四次理事会暨七次常务理事会议召开，本次会议共有70家理事单位，108位代表到会。中国家用电器协会理事长姜风，协会秘书长徐东生等参加了会议。金帅集团董事长办谢华代表集团应邀参加本次会议。

本次会议由中国家用电器协会理事长姜风主持，并汇报2012年工作总结和2013年重点工作计划建议。会上，信息咨询部主任胡晓红介绍了2012年家电业运行形势及2013年展望。指出，2012年的经济形势极为复杂，世界经济复苏乏力，欧洲债务危机仍在持续，世界经济增长动力明显减弱，国内房地产市场低迷，市场需求疲软，综合成本上升，经济下行压力凸显，国内外复杂的经济形势对家电业的影响充分显现。综合分析，2013年全球家电市场大体延续2012年的态

势，产能过剩格局仍存，企业竞争程度加剧。与此同时，2013年也存在诸多有利于家电业发展的积极因素，仍将是家电业的调整年，家电业增幅将继续保持在10%左右的正常速度。新兴市场的高通胀将继续影响家电出口，2013年出口增幅约为10%。产业结构升级将是2013年乃至今后相当长时期内家电业增长的主旋律。技术创新、产业升级将是未来家电业增长的主要推动力量。高端产品将成为值得期待的热点，销售额增长也将继续快于销售量增长。革命性的新产品不断问世将继续扩大家电业的产业领域，为家电业未来的发展开辟新的天地。

理事会还邀请了奥维咨询针对经济持续增长动力明显减弱，国内房地产市场低迷，市场需求疲软，综合成本上升，经济下行压力凸显，国内外复杂的经济形势对家电业的影响充分显现。综合分析，2013年全球家电市场大体延续2012年的态

势。随后，家电协会徐东生秘书长介绍《中国家用电器协会家用电器关键技术参数准确标定行业自律公约》。展览部常务副主任刘程介绍2013年中国家电博览会筹备情况，王雷副理事长通报常务理事增补情况及审议理事增补申请。上海日立电器有限公司董事长沈建芳等企业副董事长代表发言。

在最后的分组讨论中，洗衣机组企业针对自律公约提出的主要建议包括：建立专家组，协调相关问题；公约应以沟通、协调机制为主，投诉为辅，可将“投诉制度”改为“异议协调机制”；建议公约在节能产品惠民工程政策结束后实施；公约中提出的“委托第三方检测机构抽检”可在企业具有CNAS认证资质的实验室进行。此外，企业代表向协会反映了企业在地方遇到的质检部门不规范执法的问题。

本报讯(周小林)12月31日，国家工商行政管理总局商标局公布的492件驰名商标中，金帅商标榜上有名，是宁波市两家洗衣机品牌中的其中之一家。2004年至今，慈溪市总共只有包括方太等在内的七家企业商标先后被国家工商行政管理总局行政认定为“中国驰名商标”，其中洗衣机品牌仅金帅一家。

据了解，驰名商标目前有行政认定和司法认定两种途径。与行政认定相比，司法认定只要由市级以上的中级人民法院就可以认定，周期短且条件较为宽松，而行政认定程序比较严谨，周期较长。因此，行政认定驰名商标的权威性和含金量远高于司法认定的驰名商标。

国家工商行政管理总局作为国家最权威的认定机构，认定的品牌需具备较高的市场公信力、市场占有率、社会认知度、消费者口碑及领先行业发展等多个条件。获得认定的商标可在全球包括中国在内的《巴黎公约》170个成员和世界贸易组织成员中获得最高级别的优先保护。金帅商标荣获工商总局认定为“中国驰名商标”称号，更是增加金帅品牌的含金量，升值企业的无形资产，扩大企业的知名度，增强企业的市场竞争力。

金帅商标被国家工商总局商标局
认定为『中国驰名商标』

我的中学老师

安徽金帅洗衣机有限公司 总装车间 王松

我初中毕业已十年有余，与班主任王老师也十多年不见了，最不能忘却的是他对我关爱。

刚读初中的时候，王老师板着一张脸，望着他那严肃的表情，让人不敢靠近。开学不久后的一天，是王老师的课，他刚一进教室就说：“把你们的书都打开，检查作业，没写的都到讲台前来。”教室里七八个同学没写，同学刚一走到讲台前，啪啪啪……一人一脚，拍在肚子上。教室里顿时一片安静。从那以后，一上他的课，我心里就有些紧张，害怕有一天我自己也会被老师吃罚脚，总是希望上他的课时间过得快一点。

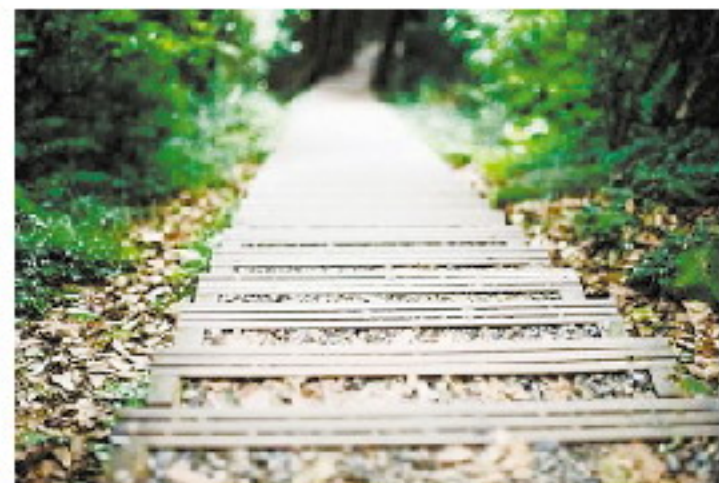
随着时间的推移，我们和王老师朝夕相处，感觉到老师上课的乐趣，每节课能把全班同学引得哈哈大笑，觉得王老师并没有那么可怕。王老师是教数学的，本来数学就很枯燥无味，却能让我们在笑声中欢乐地学习。每次讲完一个知识点，就问大家，听懂的人举一下手。如果只有一小部分人听懂的话，他就

再从头不厌其烦地讲解一遍。

王老师最让我敬佩的是他对学生一视同仁的职业道德，平等地对待班里的每一位学生，他从不偏向成绩好的学生，他把他的爱平均分给了我们每一位学生，他没有把成绩好的学生高高地捧在手心里。记得有一次，王老师在黑板上讲课，有一个地方写错了，被我们成绩最好的学生发现了。那个女孩举手问脚下在下面说“那个，就那个”。王老师直接说：“我是那个，不叫我老师直接喊我名字……”

在课堂的提问，每节课都少不了我。我的学习成绩不是很好，老师每次鼓励我去学习，利用放学之余把我喊到办公室，谈谈学习问题，或者把我叫到他家里复习课程。有了老师的鼓励和信任，大增了我对学习的兴趣。

有一次我生病了，躺在



12种貌似卫生的不卫生习惯

生活中有一些习惯，貌似卫生，实际上并不卫生，不仅不能保证身体健康，反而对身体有害。

1.白纸用于包食品
为了白纸的“白”，许多厂家在生产过程中往往使用漂白剂，而漂白剂在与食品接触后，会引起一系列化学反应，产生一些有害物质，极易对食品造成污染。

2.卫生纸擦拭餐具
国家质检部门抽查结果表明，许多种类的卫生纸都未经消毒或消毒不彻底，上面含有大量细菌，很容易粘附在擦拭的物体上。只有经过严格消毒处理的高级餐巾纸才符合卫生标准。

3.饭桌上铺塑料布
餐桌上铺了塑料布虽然好看，但容易积累灰尘、细菌等，而且有的塑料布是由有毒的聚乙烯树脂制成的，餐具和食物长期与塑料布接触，会沾染有害物质，从而引发许多不必要的疾病，影响健康。

4.用纱罩罩食物防蝇
用纱罩罩在食物上，在蝇虽然不会直接落到食物上，但会停留在纱罩上面，仍会留下带有病菌的虫卵，这些虫卵极易从纱孔中落下而污染食物。

5.用毛巾擦锅、碗、盆、杯等餐具及水果
我国城市所用自来水都是经过严格消毒处理的，用自来水中洗过的餐具及水果基本上是干净的，不用再擦。而毛巾上附着许多病菌，用毛巾再揩干反而会二次污染。

6.用酒消毒碗筷
一些人常用白酒来擦拭碗筷，以为这样可以达到消毒的目的。殊不知，医学上用于消毒的酒精浓度为75%，而一般白酒的酒精含量在56%以下。所以，用白酒擦拭碗筷根本达不到消毒的目的。

7.将变质食物加热加压后再吃
一些家庭主妇将一些变质的食物高温高压煮过再吃，以为这样就可以彻底消灭

细菌。医学证明，细菌在进入人体之前分泌的毒素非常耐高温，不易被破坏分解。

8.用抹布擦桌子
使用一周后的全新抹布，滋生细菌的数量之多会让你大吃一惊。因此，用抹布擦桌子，应当先将抹布洗净再用，抹布每隔三四天应该用水煮沸消毒一下。

9.把水果烂的部分削掉再吃
有些人吃水果时，碰到水果烂了一部分，就把烂掉的部分削掉再吃，以为这样就卫生了。实际上，即使把水果烂掉的部分削去，剩余的部分也已通过果汁传入了细菌的代谢物，甚至还有微生物开始繁殖，其中的霉菌可导致人体细胞突变而致癌。因此，尽管水果只烂了一部分，也还是扔掉为好。

10.起床就叠被子
人每天都要排出大量的汗液，睡觉时也不例外。起床后就把被子叠起来，汗液留在被子里，时间一长，不仅有汗臭味，

影响睡眠的舒适度，也给病原体创造了生存环境，对身体不利。正确的方法是，起床以后先将被子翻过来，晾晒10分钟再叠起来，最好每周晾晒一次。

11.长期使用同一种药物牙膏
药物牙膏对某些细菌有一定的抑制作用。但是，如果长期使用同一种药物牙膏，会使口腔中的细菌慢慢地适应，产生耐药性。因此，牙膏也应定期更换。

12.用废日光灯管擦毛巾
日光灯管内含有水银、荧光粉及少量汞蒸气等有害物质。有的家庭用废日光灯管擦毛巾、手帕，以为干净、卫生。殊不知在受潮的情况下，如果灯管两端被侵蚀或灯管本身有小裂缝，管内的各种有害物质就会逐渐渗出。尤其在气温较高时，汞的渗出更多，可污染毛巾、手帕，危害人体健康。若这些有害物质直接进入人眼睛，可造成视力减退甚至失明。

(摘自“39健康论坛”)

安徽金帅洗衣机有限公司 举行迎新联欢会喜迎新年



本报讯(安徽金帅洗衣机 袁峰)元旦伊始,万象更新,度过2012年忙碌的一年,即将迎来2013年。为了弘扬发奋图强、开拓创新的金帅精神,鼓励广大员工在新的一年里以饱满的精神迎接新的挑战、创造优良的业绩,公司举办了以“欢歌笑语辞旧岁,金帅之家迎新年”为主题的“金帅达人秀”元旦联欢活动。

联欢活动于12月29日下午举行。全体员工首先观看了金帅集团宣传片,在热烈的掌声中,公司总经理刘琪作了热情洋溢的开场致辞,他首先向全体员工表示诚挚的问候和元旦的祝福,总结了过去一年里所取得的成就和进步,对大家一年的工作给予了肯定和鼓励,同时对今后的发展作了规划和展望,祝愿公司全体员工个人都能实现更大的成就和进步。随后,主持人宣布2013年元旦联欢活动正式开始。

活动的第一个内容是拔河比赛。该活动在电机车间进行,由各个部门

向新的高潮。表演节目中间还穿插了几个竞技游戏,如踩气球、扑克牌、抢凳子,这些小游戏不仅调节了整个达人秀表演活动的节奏,也为大家带来了更多的刺激和欢乐。最后的小品《金帅达人秀》则更是用幽默的语言和形象的表现完美地为本次联欢活动压了轴。活动最后一项也令人十分激动——为拔河比赛、达人秀表演和小游戏等活动参与者颁奖,奖品包括杯子、保温壶、优质洗衣机和获奖证书,即使未获奖的参与者也能得到一份精美的纪念礼品。联欢活动结束了,大家仍意犹未尽,兴致高昂。

本次联欢活动不仅加强了各部门、车间之间的沟通与联系,增进了彼此的了解与认识,使得员工们的集体观念、团队精神得到改善,同时也通过各类竞技项目,激发大家的竞争意识,点燃生活激情,提升了公司凝聚力,弘扬了企业文化,营造出良好的企业内部氛围,从而为新的开始、新的挑战和新机遇做好准备,有利于在新的一年里实现更大的突破和进步。

安徽金帅洗衣机注塑、 总装车间员工平安夜喜获礼物

本报讯(安徽金帅洗衣机 袁峰)2012年12月24日是基督教文化中重要的节日之一——平安夜。佳节之际,寒冬时节,总装车间的副主任不顾清晨刺骨的寒风,去远处的水果市场买回一车红艳欲滴、香气宜人的苹果,并发放给了每一位车间员工。而注塑车间的部长则考虑到车间的劳动条件对员工的手部皮肤可能不利,自费为每一位员工购买了高品质的护手霜,以期能在一天的辛勤劳动后为他们的手部带来一丝滋润和保护。在这寒冬腊月,收到节日礼物的员工感到十分温暖和喜悦,他们还在一起拍照以留念这美好而难忘的时刻。两位车间领导的



洗衣机买来后如何检验

家电在搬运的过程中难免会出现磕碰、颠簸等状况,同时也不排除产品装箱时就不存在问题,所以在收货时检验是最为重要的一个环节。现在就来给大家说说有关洗衣机的验收守则,以资参阅。

第一步:开箱检查

打开包装,要察看外观,看看整机漆面的油漆是否光滑亮丽;门窗面板玻璃是否透明清晰,有裂纹、刮痕;功能选择和各个按钮是否灵活。

第二步:通电试机

试机时,接通电源,启动洗衣机,并调节旋钮至各个档位。这时候,指示灯亮,机内滚筒开始转动,并处于间歇性的正反转工作状态。此时要注意噪音是否过大。

第三步:一分钟再开门

在关机约一分钟后,再打开机门。观察门封橡胶条是否有弹性也不应被忽视,如弹性不足,可能会导致水从门缝中渗漏。

第四步:检查说明、维修卡和发票

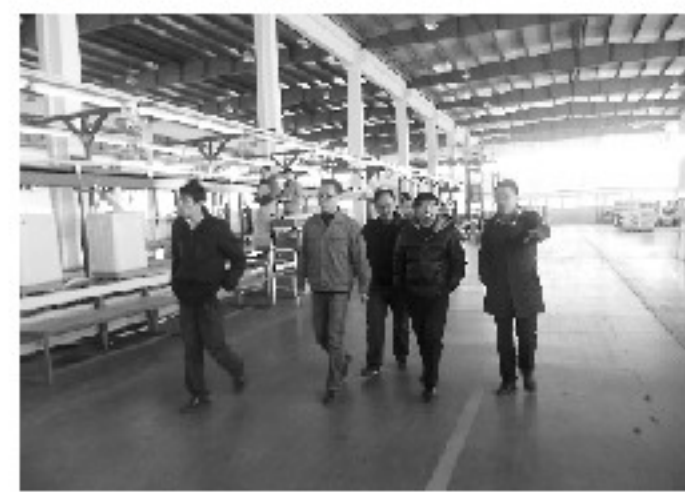
国家三包法明确规定,商品保修的有效期从开具发票之日起计算。为避免付款后商家送货时,导致保修期缩短,消费者在接收货物时提出,由双方协商,从送货日期起,顺延保修期。

如消费者收货时未提出此类异议,那么保修期即按规定从开发票之日起计算。因此,当送货日期与购物日期相距时间较长时,一定要留心保修期问题。

(本报平安 摘自 万维家电网)

海尔日日顺领导莅临 安徽金帅洗衣机参观指导

本报讯(安徽金帅洗衣机 袁峰)2012年12月30日,海尔日日顺领导一行莅临我公司参观,在集团执行总裁潘峰及我公司总经理刘琪的陪同下,分别参观了我公司的总装车间、注塑车间、电机车间等生产区域。参观过程中,海尔日日顺领导对各个区域整洁的生产环境、合理的厂区规划以及先进的生产设备表示肯定。随后,双方在公司贵宾室进行了热情、友好的沟通与交流,海尔日日顺领导肯定了我公司在产品和管理等方面的优势和特点,并提出具有建设性的发展建议,最终达成合作共识。双方表示希望今后能有更多的交流和沟通,以期共同成长,相互促进,携手开拓更广阔的市场。



金帅亮相2012中国(宁波) 节能环保技术与产品博览会

本报讯(周小林 谢华)11月30日至12月2日,金帅携新品亮相2012中国(宁波)节能环保技术与产品博览会。今年的博览会,海内外的专业客商多了,围绕节能环保的重点领域、重点技术、重点产品和重点项目,展示先进节能环保技术与产品,并推出节能环保“以废换新”、惠民节能家电推广、节能技术(产品)推介会等活动,为专业客商搭建了交易、合作平台,为广大家庭普及了节能环保知识,因此展会自开幕以来一直备受国内各大媒体的高度关注。

本届展会,金帅展示了企业形象,推出了高效节能洗衣机、电冰箱,绝大部分的产品已入选国家节能环保惠民工程高效节能家电推广目录。产品的集中展示,既为买卖双方搭建了交易平台,又为提升品牌知名度开拓了市场,收到了良好的效果。

三句半——说说金帅好

安徽金帅洗衣机 郭声

一、喜庆锣鼓敲起来
我们四个走上台
上台说段三句半
哈哈

二、我们为啥这里站
今天站成一条线
今天任务很简单
庆元旦

三、中外大事咱不管
就来说咱厂里面
里里外外说一遍
说吧

四、厂门国旗高高挂
金帅厂旗护卫他
国强厂兴人人夸
人人夸

五、金帅厂区赛花园
厂房林立排成排
绿树花香引蝶来
蝶来

六、金帅领导有思路
带领职工迈大步
携手踏上幸福路
跟住

七、成品仓库最繁忙
装货车排成行
装卸员工最辛苦
最辛苦

八、总装车间生产快
上下一心连成片
零件组成洗衣机
快速

九、注塑车间暖烘烘
人人尽责齐用力
质量外型不放松
美观

十、电机车间很关键
机芯环绕芯芯转
五年包修用户赞
安全

十一、其他岗位都重要
同心协力才才好
就不一一细说了
都知道

十二、咱们金帅洗衣机
全国出口数第一
连续八年的荣誉
继续

十三、欢欢喜喜大拜年
讲得不好请包涵
精彩节目在后面
接着看

致力健康家电,营造洁净生活

展望2013

2012年12月8日,金帅冰箱2013年新品发布会,在安徽滁州市召开,取得了圆满成功。集团领导与冰箱厂员工的共同努力,本次展出的冰箱产品,得到了商家的一致认可并对13年的销售充满了信心,为2013年的销售打下了扎实的基础。

回顾2012年,在11-12月临近家电下乡结束之际,各个商家纷纷减少库存,收紧银根,加之受金融危机影响,各商家对2013年的销售状况并不看好,普遍持观望的态度。但是,对于金帅,2013年仍应该是增长的一年。几年前,金帅的冰箱产品刚推出之际,很多商家都对金帅冰箱持怀疑和观望的态度,因此,网络基础覆盖率很低,经销网络很少,销售量较低。但这几年,经营洗衣机的一小部分商家尝试着销售我们的冰箱产品,几年经营下来,发现我们的冰箱产品返修率比较低,因此也更有信心了,口碑也好了,这样在行业内,也有了更多的人信赖我们的产品。而随2012年6月份安徽金帅自动洗衣机的生产线投产,全自动产品得到完善和提升,加之公司今年的冰箱款式也比较有市场竞争力,因此,虽然2013年市场经济并不乐观,但是,我们只要在原有的基础上,扎扎实实地做好基础工作,增加销售网点,就可以增长销售量,并且为来年打好基础。

(销售公司 陈良)

新品推介会感想

金帅产品——我有我特色

2013金帅冰箱“新品·新势·新目标”新品推介会12月8日隆重召开,向全国各地代理商展示了有金帅特色的冰箱产品。会上执行总裁潘峰先生向代理商们分析了目前的家电市场形势并定下了以售后服务为中心的营销战略,金帅要为代理商们提供优质的产品,得到了各商家的共鸣。金帅秉承一贯的诚信风格。金帅有着自己的企业文化,坚持“金帅的品质、帅的品牌”,以蓬勃发展的企业形象呈现在各商家面前,加上新产品的展示,更加坚定了代理商做金帅产品的信心。

无论是宏观经济格局还是微观市场环境,在当前整体市场出现规模下降的时候,各个家电企业面临着生存发展压力。公司的稳定发展也成为商家们销售产品的重要考量因素,增加产品附加值让商家们有利可图来达到双赢的效果。走自己的路让别人说去吧,用金帅的品质打造一个帅的品牌!

展望2013,金帅公司一定是稳步发展的企业,将会在新的市场形势下抓住机遇一飞冲天!所以选择金帅产品就是选择了成功!

(销售公司 张先友)

凝聚信心 开创发展新局面

——暨金帅四川办事处2013年冰箱开盘会议纪实

天时人事日相催,冬至阳生春又来。12月18日,新品、新势、新目标暨金帅四川办事处2013年冰箱新品开盘会议隆重召开,本次会议受到公司领导高度重视,集团执行总裁潘峰、成都金帅电器总经理黄纪强、销售公司总经理郑定益、售后服务部长孙立东以及来自四川全省金帅代理商,大家齐聚一堂,共话金帅发展。

会议在上午9时准时开始,成都金帅电器总经理黄纪强代表集团董事致欢迎辞,感谢各位经销商对金帅的支持。执行总裁潘峰就国际经济形势、国家最新的家电行业讯息以及国内家电市场发展形势等几方面作了精彩发言,全面阐述了集团技

术——品质——服务——规模的发展方向,坚定了各经销商紧跟金帅一起发展的信心。面对竞争激烈的家电市场环境,销售公司郑定益紧扣会议主题,从公司新的发展形势,做出新的销售目标,对市场操作做出了全面规划。售后服务部长孙立东详细阐述了金帅售后服务工作的全面改进、产品全新的工艺设计,为各商家做了保驾护航的承诺,赢得了各位商家的信赖和支持。

金帅冰箱以全新的阵容,共展出了70多款新老产品,20多款全自动洗衣机也全新亮相。其中新款冰箱推出了235、242升三门及602升对开门系列,提升了产品容量段。金帅冰箱采

用世界名牌压缩机,全铜管冷凝蒸发器;超微孔加厚发泡,一泡到底技术;超密度双星管式蒸发器,角质蒸发器,冷冻更均匀。继续沿用韩国设计理念,外观时尚靓丽;皮纹钢板设计,防腐防潮;豪华内饰可折叠酒架设计;GPS可回收环保材料的抽屉。细致的做工,时尚靓丽的款式给与会商家带来了全新感受。

本次会议取得了圆满成功,连续4年保持了金帅在四川省同类品牌订货会中国最好的势头,为2013年金帅冰箱在四川继续做大做强起了良好的开端。

(四川办事处 李勇)

新品·新势·新目标



终端市场的营销模式

在如今家电市场较为低迷的环境下,各个品牌更将举行渠道为王的宗旨,都不遗余力地发展三四级市场,那么在开发及维护三四级市场时,有哪些营销模式呢?针对我们市场,我总结了以下主要的一些操作模式。

较为传统的模式主要是代理商给终端经销商免费铺货、给予产品上样补贴、协助其节假日做路演活动。免费铺货主要针对终端新客户,把产品免费放到终端卖场,待产品销售出去后再给代理商货款。这样做一方面可以缓解经销商资金周转压力,二是让新客户对新上样的产品质量、款式、价格、品牌在销售的过程中有所了解,增加品牌的认知度。给予产品的上样补贴则主要是针对老客户卖场的最新产品,老客户有老客户库存的时候,是想着先把手里的库存消化完了之后,再上新品,而厂家会引导消费者买新款的产品。在产品更新换代周期短的情况下,代理商为促进产品的新款推广,前期往往会给予新款产品的上样补贴,让经销商主推新款,为下一阶段新品上市预热。而节假日的路演、派发宣传传单等促销活动是最常规的做法,拿出部分机型做成特价战斗机,单台利润微薄,主要是靠活动造成的人气而流量,做活动成功与否主要是看此次活动的销量是否大,整体利润其次,也是在为所销售的产品提高市场占有率,提升产品及卖场的美誉度。

而随市场的发展,现在已兴起一些比较与时俱进的促销手段。其中在终端市场推广较广泛的是实体店与返利网合作以及推行信用卡模式。只是有些代理商与返利网合作这条路在市场的检验中,还没打开局面就夭折了。在返利模式下,返利网站以返利的形式将部分利润让利给消费者,能给用户带来实惠,网站则是通过促成交易赚取佣金,商家则通过返利网站达到薄利多销的效果,达到三方共赢。这本是一个较好的营销模式,只是到后来发展到了线下即实体店销售的产品给网站交取一定比例的佣金后也能拿到返利,这样就变得没有了可控性,最后导致了电商的整体崩盘。这种促销模式如果能有较规范的监管条例规范市场,返利促销还是以后发展的一大趋势。而另外一种应用得比较广的银行信用卡在市场操作中比较好,即工厂与银行合作,以工厂作为担保,之后让销售此品牌的代理商及经销商取得一定的信用额度,备货的时候直接用信用卡刷卡,之后每个月准时按比例还款,这种操作模式可以最大限度缓解经销商资金压力,同时也能培养商家对品牌的忠诚度,提升市场占有率。

(安徽办事处 罗克才)